INDUSTRY

PROFILE

Commercial Printing

Canada

90-00904/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU3021

INDUSTRY PROFILE

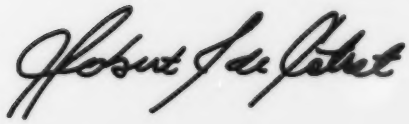
COMMERCIAL PRINTING

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The industry is composed of establishments primarily engaged in the production of a wide variety of printed materials for all segments of the economy (e.g., advertising matter and business forms). Integrated printing facilities in organizations such as insurance companies and governments, commonly referred to as "in-house" printing plants, are excluded. While a certain degree of interdependence exists between printing and publishing, the two industries are distinct. Publishing is addressed in a separate Industry Profile.

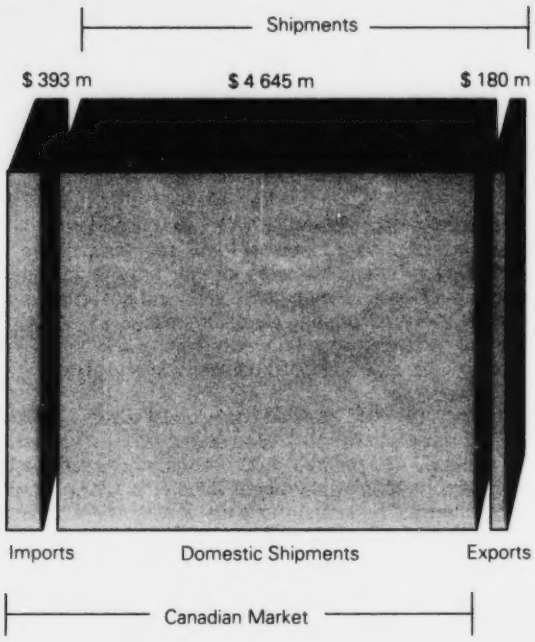
It is estimated that in 1986, the Canadian commercial printing industry comprised about 2900 companies that controlled some 3125 establishments, and which employed about 57 000 people. Industry shipments were valued at roughly $4.8 billion. In contrast, the estimated value of in-house printing in Canada is over $750 million. The industry is a major user of Canadian materials as inputs, notably various paper grades. For example, it purchases about 50 percent of the Canadian production of fine and printing papers.

Most of the industry's output involves custom work. Catalogues, circulars, price lists and other advertising matter represented the single largest product group in 1986, accounting for about one-fifth of the industry's output. Other important product groups are business forms (15 percent) and periodicals printed for publishers (nine percent). The rest consists of a variety of consumer and industrial products such as greeting cards, banknotes, stamps, calendars, tags and labels.

The industry is largely domestically oriented. Canadian exports of commercial printed matter totalled $180 million in 1986, while imports into Canada reached $393 million. Canada's trade in this field is primarily with the United States. In 1986, that nation took 89.1 percent of Canada's export shipments and supplied 79.7 percent of our import requirements. Foreign trade between the two countries is conducted predominantly by the larger printers and involves primarily large print-runs of a broad group of products of a non-time-sensitive nature.

Although plants can be found throughout the country, the industry is heavily concentrated in Ontario and Quebec. While the industry provides important employment opportunities in smaller communities, it tends to be concentrated in the areas of high population density. Plants located in the Toronto and Montréal metropolitan areas account for about one-half of the industry's shipments.

The industry is characterized by a large number of small, relatively labour-intensive production units. There are no major barriers to entry into the industry at the small-scale level. Roughly four-fifths of all plants employ fewer than 20 people each, but together they account for only 20 percent of total shipments. Large establishments employing 100 people and more, about three percent of the total, account for roughly one-half of the industry's shipments. The four largest firms account for about 30 percent of all shipments. Two of these firms are controlled by communications conglomerates.



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986 (estimated)

The industry is primarily Canadian-owned with a strong tradition of family ownership. About four percent of the plants are foreign-controlled, primarily by U.S. interests. These companies account for about 15 percent of industry shipments. The foreign-owned firms are found in the greeting card and business form fields. The major Canadian printers now have branch plants in the United States; however, their combined share of the U.S. market is small.

Most printing establishments produce a wide range of items. Relatively few plants specialize in certain types of products or clients. Product specialization is common among printers of business forms and greeting cards. Printers primarily involved in rapid delivery of small orders with less stringent quality requirements are an example of specialization by clients. These are commonly referred to as "instant printers". The typical printer tends to generate orders through personal contact with customers. Use of intermediaries, such as distributors, jobbers and brokers is limited primarily to specialist printers.

The general structure of the commercial printing industry in other developed countries tends to parallel that in Canada. For example, in the United States, 80 percent of the plants also employ fewer than 20 people each. As well, printing is concentrated in states with a large population and business-activity base.

Performance

The industry manufactures a wide variety of products. Market demand for these products is influenced by a complex and inter-related mix of factors, including population, educational attainment, leisure time, discretionary income and general business activity.

Historically, the commercial printing industry has performed better than the manufacturing sector as a whole and the economy. During the 1973-86 period, industry's employment expanded at an average annual growth rate of 2.3 percent. Industry shipments, in terms of current dollars, grew at a rate of 13.2 percent annually. The industry's share of all manufacturing shipments expanded from 1.5 percent in 1973 to 1.9 percent in 1986. Generally speaking, Canadian growth patterns in shipments and employment in the printing industry have parallelled those in the United States. Over the last decade, the potential market of the printing industry has been eroded increasingly by in-house printing plants.

Exports of commercial printing products during the 1973-86 period grew from $17 million to $180 million, increasing their share of the industry's total output from 1.7 percent to 3.7 percent. Gains in export shipments have been particularly significant in the last three years, reflecting primarily the effect of the favourable exchange rate on the Canadian dollar and increased marketing efforts. Imports during the 1973-86 period expanded from $82 million to $393 million. Imports grew at the same rate as domestic shipments, with their share of the apparent Canadian market remaining at 7.8 percent. Canada's trade deficit in commercial printed products increased from $65 million in 1973 to $213 million in 1986.

At one time, the printing industry in Canada and the United States employed primarily skilled craft workers. However, impressive strides have been made in the automation of commercial printing in the last few years, reducing the need for highly skilled craft workers. The new equipment can be operated by moderately skilled technicians.

The sources of financing for the majority of the smaller printers are internally generated funds and loans from established financial institutions such as chartered banks and trust companies, while the larger firms tend to use public financing. Generally, the industry has not encountered serious problems in meeting its capital needs.

Traditionally, before-tax profit on total income and after-tax profit on equity in this industry have outperformed all manufacturing. For example, the industry's after-tax profit on equity ratio stood at 21.7 percent in 1985, compared to 9.2 percent for the manufacturing sector. As a general rule, small and large printing operations have done better than medium-sized firms. Other key business ratios suggest that the industry is well managed financially.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The majority of the industry's customers are small, placing orders intermittently for a variety of printed products. For small orders, good service in terms of quality and delivery tends to become more important than prices. As a result, small print-runs and small printers usually are not subject to international competition. In contrast, large print-runs are highly price-sensitive. Strong domestic and external competititon exists among large and medium-sized firms for the larger print-runs, and tariffs are an important factor in limiting imports.

Raw materials and wages represent the two largest cost factors of printers, averaging about 30 percent and 23 percent of the sales dollar respectively. On an exchange rate-adjusted basis, prices for most raw materials used by printers tend to be somewhat lower in Canada than in the United States. No critical material sourcing difficulties have been experienced by the Canadian commercial printing industry in the past few years, although some grades and sizes of Canadian paper at times have been in tight supply. Such shortages have forced Canadian printers to import part of their requirements, primarily from the United States.

At present, average hourly earnings, after currency adjustment, are about 10 percent lower in the Canadian commercial printing industry than in the U.S. printing industry. However, labour productivity is running about 25 percent (currency-adjusted) higher in the United States. The difference in labour productivity levels reflects the following factors. As a group, the large U.S. printers are much larger than their Canadian counterparts, and achieve greater economies of scale. In addition, the shorter print runs in Canada due to the segmentation of an already small market into two linguistic groups militates against such economies. Finally, the much larger U.S. market can sustain a higher degree of specialization among printers.

While most large Canadian printers generally use state-of-the-art technologies, the Canadian commercial printing industry, as a group, has not fully kept pace with its American counterpart in modernizing its manufacturing facilities. Since the mid-seventies, capital expenditures in relation to sales levels have been lower in Canada than in the United States. For a number of reasons, the rate of implementation of technological innovations is much slower in smaller firms. This is true in Canada as well as in other developed countries.

Transportation is not a significant cost element for printers serving local markets only. However, for firms interested in serving larger market areas, distance can become a limiting cost factor. As a result, the bulk of Canada's trade in commercial printed products with the United States takes place between parties located relatively close to the border.

It is generally recognized that, on an equivalent-size basis, management characteristics in the Canadian and U.S. printing industries are similar. In most instances, larger firms tend to employ more effective management systems. Small firms tend to be owned by entrepreneurs with printing or direct-selling backgrounds and less expertise in other functions.

Trade-related Factors

Canada, like most developed nations, provides duty-free entry to periodicals, newspapers and books, as well as other printed matter which either describes foreign products or services, is to be used by educational institutions, or is of a religious nature. Roughly, 55 percent of all imports of commercial printed products enter Canada duty free. Where applicable, Canadian Most Favoured Nation (MFN) rates in 1988 range from a low of 6.8 percent to a high of 28.6 percent. In particular, advertising matter, the industry's largest and fastest-growing product line, is protected by tariff rates of 24.3 percent and 28.6 percent. Tariff rates on printed matter in the United States are much lower, extending from 0.4 percent to 5.8 percent. By way of comparison, tariff rates in the European Community (E.C.) range from 2.5 percent to 7.2 percent, while Japanese tariff rates do not exceed 4.2 percent.

Government procurement practices are the principal non-tariff barrier affecting trade in printed materials. Printing is not covered by the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) Code on Government Procurement. The GATT Code does not cover service industries and in this context, printing is treated as a service. In Canada, the Canadian government solicits bids only from Canadian printers while most provinces and municipalities grant some form of preferential treatment to their local printers. In addition, the federal assistance programs in Canada for the book and periodical publishing industries usually require publishers to source their printing requirements in Canada. Governments in the United States, the E.C. and Japan also have adopted print purchasing policies that give preferential treatment to domestic suppliers. In addition, the United States currently prohibits the importation of lottery tickets.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), the tariffs on printed matter would be eliminated in five equal annual stages starting on January 1, 1989. In addition, Canada would remove as of January 1, 1989 the "print in Canada" requirement. This is one of the criteria used to define Canadian newspapers and periodicals and, thus, eligibility for the deduction of advertising expenses for income tax purposes. The U.S. federal embargo on lottery materials would be removed on January 1, 1993; however, individual state restrictions would not be affected.

Technological Factors

The world commercial printing industry generally relies on suppliers of machinery and equipment to originate technological developments in manufacturing processes. Because of the existence of several competing printing methods, extensive on-going research and development (R&D) programs are conducted by these suppliers in quest of a larger share of the market.

Most efforts in the last few years have been directed to the automation of printing processes and improvement in the speed and efficiency of machinery and equipment. These new, more sophisticated manufacturing technologies are available worldwide. Most of this R&D work is done outside Canada. As a result of these technologies, the printing industry, worldwide, is slowly shifting away from a relatively labour-intensive, craft-oriented activity toward a capital-intensive, technology-oriented sector.

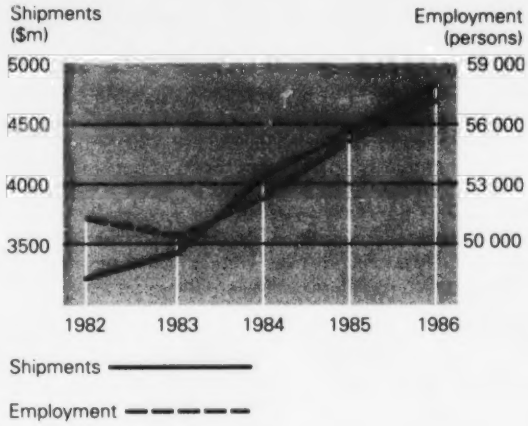
Other Factors

Government departments and agencies at all levels, federal, provincial and municipal, are major users of print materials. For example, in 1985-86, the Department of Supply and Services purchased $126 million worth of print materials on behalf of the federal government. On the other hand, the federal and several provincial governments are themselves engaged in printing activities. About 40 percent of the print needs of the federal government is met through in-house printing operations.

It is estimated that about one-quarter of the printing industry's output is ultimately distributed through the postal system. Consequently, changes in postal rates and regulations, as well as mail disruptions, have an important influence on several segments of the printing industry.

In the last decade, governments in Canada have moved on several fronts to promote the growth of periodical and book publishing. Commercial printers in Canada have benefited from the strengthening of the publishing industry.

Many of the products manufactured by the commercial printing industry are subject to provisions of the Canadian Copyright Act, which originally came into force in 1924. As the act had become obsolete and no longer provided adequate protection to those engaged in a creative process, a first series of major revisions was made in June 1988.



*Total Shipments and Employment**

** Data for 1986 are estimates.*

3. Evolving Environment

Overall, it is projected that Canadian demand for commercial printed products over the medium term will grow at a more moderate rate, but at a rate higher than the country's gross national product. Factors such as the amount of leisure time and the level of educational attainment of the population will continue to have a strong positive influence. However, other factors such as the anticipated slower rate of population growth will have a negative impact. In addition, the next few years will bring to maturity a number of technological developments in non-print methods of transmitting and storing information, such as videotext and compact discs, which will affect some printed products adversely. Finally, the industry's potential market will continue to be eroded by in-house printing plants.

On the international front, the United States should continue to offer relatively good potential for efficient Canadian printers over the medium term if there are no significant changes in the value of the Canadian dollar in relation to the U.S. currency.

With the return of better market conditions after the 1982-83 recession in the printing industry, capital expenditures by the industry have picked up strongly, placing the industry in a good position to capitalize on increased market demand in Canada and abroad. On the other hand, there is growing concern within the industry that the number of large printing presses installed recently or that are planned, could result in overcapacity and price-cutting practices if the growth of the North American economy over the next few years is weaker than current projections indicate.

No critical shortages of paper or other raw materials are expected over the medium term. The industry should face no significant problems in attracting sufficient workers. It will continue to be a small energy consumer, so that moderate increases in energy prices will not affect its competitive position significantly. No dramatic developments in printing processes are expected during the next five years. Research and development will thus focus on refining existing technologies. In particular, electronics and computers will continue to make rapid inroads into printing plants of all sizes to improve speed, efficiency and economy.

The FTA is expected to have, on balance, some negative impact on the Canadian printing industry. The elimination of Canadian tariffs over a five-year period will enable the large U.S. printers, with their economies of scale, to increase their share of the Canadian market. In addition, the elimination of the "print in Canada" requirement as one of the criteria in defining Canadian newspapers and periodicals could lead some Canadian publishers to sub-contract their printing needs to U.S. printers, depending on market, cost and distribution factors. A number of Canadian printers, mostly medium-sized firms, may find it difficult to adjust to growing import competition under free trade. These negative effects may be partially offset through higher Canadian exports resulting from the removal of the U.S. tariffs on printed matter and the lifting of the trade embargo on lottery materials.

4. Competitiveness Assessment

International competition in this industry applies primarily to the larger print-runs. In this area, a few large, efficient Canadian companies are internationally competitive. However, overall the Canadian printing industry is not considered competitive. While the Canadian industry enjoys cost advantages in the areas of raw materials and labour over its U.S. counterpart, this is offset by the much higher productivity levels of the larger, more-specialized U.S. industry. The major part of the industry relies on the high Canadian tariffs to inhibit stronger penetration by imports of large print-runs from the United States. The large number of small firms serving local markets with small print-runs, however, is not generally affected by imports.

Overall, the Canada-U.S. Free Trade Agreement is expected to have some negative effects on Canadian industry, particularly on medium-sized firms in Canada.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Commercial Printing
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3100

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 2811 & 2819 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	2 183	2 702	2 882	2 920	3 049	3 125(e)
Employment	42 894	51 463	50 145	52 102	55 241	57 000(e)
Shipments ($ millions)	988	3 227	3 430	4 049	4 482	4 825(e)
Gross domestic product (constant 1981 $ millions)	N/A	1 315	1 301	1 483	1 603	1 681(e)
Investment ($ millions)	57.7	129.0	133.7	209.4	217.5	235.6
Profits after taxes ($ millions)	63.2	267.1	219.4	287.7	311.7	N/A
(% of income)	8.5	7.9	6.2	6.8	6.8	N/A

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)*	17	63	76	111	149	180
Domestic shipments ($ millions)	971	3 164	3 354	3 938	4 333	4 645
Imports ($ millions)	82	254	279	332	336	393
Canadian market ($ millions)	1 053	3 418	3 633	4 270	4 669	5 038
Exports as % of shipments	1.7	2.0	2.2	2.7	3.3	3.7
Imports as % of domestic market	7.8	7.4	7.7	7.8	7.2	7.8

Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1981	84.2	10.0	3.9	1.7
	1982	85.2	9.2	3.8	1.9
	1983	81.3	12.0	5.2	1.5
	1984	82.7	11.0	4.6	1.7
	1985	82.4	11.0	4.7	1.9
	1986	79.7	13.0	5.9	1.4

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1981	75.6	9.0	2.3	13.1
	1982	76.0	9.2	2.8	12.1
	1983	83.7	6.3	1.5	8.5
	1984	86.5	4.2	1.3	8.0
	1985	88.9	4.6	1.0	5.4
	1986	89.1	4.9	1.1	4.9

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	4.2	27.7	43.3	14.4	10.4
Employment – % of total	1.9	28.6	51.3	11.7	6.5
Shipments – % of total	1.3	29.9	51.9	10.7	6.1

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Lawson Mardon	Canadian	Montréal, Toronto, London, Winnipeg
Southam Printing	Canadian	Candiac (Quebec), Montréal, Toronto, Burnaby
Ronalds-Federated	Canadian	Montréal, Toronto, Calgary, Vancouver
Moore Corp. (Cdn output only)	Canadian	Beauceville (Quebec), Trenton (Ontario), Toronto, Vancouver

* The export statistics quoted in this report understate the actual level of export orientation of the Canadian commercial printing industry. For statistical purposes, Canada's international trade in newspapers, periodicals and books is usually assigned to the publishing industry. However, it is believed that a good portion of Canadian exports of these commodities originates from companies classified to the commercial printing industry. Unfortunately, it is not possible to estimate the value of these export shipments at this time. In contrast, it is believed that the bulk of Canada's imports of newspapers, periodicals and books originates from foreign publishers as opposed to commercial printers.

(e) Estimated

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

Imprimerie commerciale

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU3021

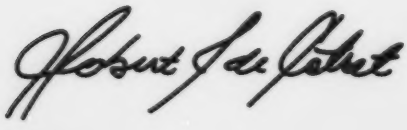
PROFIL
DE L'INDUSTRIE
IMPRIMERIE COMMERCIALE

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange.
Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.



Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie de l'imprimerie commerciale regroupe les établissements spécialisés dans la production d'une grande variété d'articles imprimés destinés à tous les secteurs de l'économie, tels le matériel publicitaire et les formulaires commerciaux. Elle exclut cependant les ateliers d'impression « maison » comme il s'en trouve dans les sociétés d'assurances ou les services publics. Même si l'édition et l'impression sont deux mondes complémentaires, ce sont aussi deux industries distinctes. L'édition fait l'objet d'un autre profil de l'industrie.

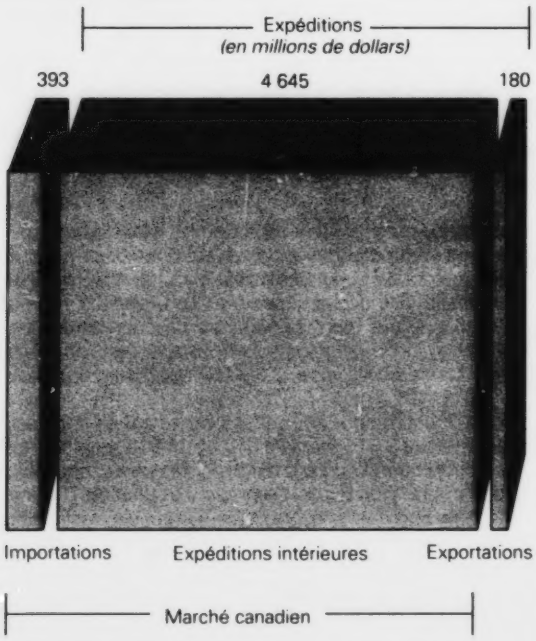
En 1986, le nombre estimatif d'entreprises canadiennes dans ce secteur était de 2 900, avec quelque 3 125 installations et 57 000 emplois. La valeur des expéditions se chiffrait à environ 4,8 milliards de dollars. Par contraste, la valeur estimative de l'impression maison représentait plus de 750 millions. L'industrie de l'imprimerie commerciale, qui utilise surtout des matières d'origine canadienne, soit du papier de diverses qualités, achète près de 50 p. 100 de la production canadienne de papier fin et de papier d'impression.

Les travaux sur commande représentent la plus grande partie de la production. En 1986, l'impression publicitaire correspondait au cinquième de la production totale, avec les catalogues, les circulaires, les listes de prix, etc., les autres secteurs importants étant l'impression des formulaires commerciaux, 15 p. 100 et des périodiques pour les maisons d'édition, 9 p. 100. Le reste se compose d'une variété de produits dont les cartes de souhaits, les billets de banque, les timbres, les calendriers et les étiquettes.

Cette industrie est surtout axée sur le marché intérieur. En 1986, les exportations s'élevaient à 180 millions de dollars et les importations, à 393 millions. Le commerce extérieur se fait surtout avec les États-Unis qui, en 1986, achetaient 89,1 p. 100 des exportations canadiennes et comblaient 79,7 p. 100 de nos besoins d'importation. Ce sont surtout les grandes imprimeries qui se livrent à ce commerce et leurs échanges comprennent principalement des produits à grand tirage pour lesquels la période d'impression importe peu.

Bien qu'il existe des imprimeries dans tout le pays, cette activité est surtout concentrée en Ontario et au Québec. Cette industrie, qui procure de nombreux emplois dans les petites localités, se retrouve surtout dans les régions à forte densité de population. Les imprimeries situées dans les centres métropolitains de Toronto et de Montréal assurent, à elles seules, près de la moitié des expéditions.

Aucun obstacle majeur n'empêche les petites entreprises d'accéder à ce secteur travaillistique, qui se caractérise d'ailleurs par la présence d'un grand nombre d'ateliers de petite envergure. Environ 80 p. 100 de ces imprimeries emploient moins de 20 personnes, mais elles ne comptent, ensemble, que pour 20 p. 100 du total des expéditions. Quant aux imprimeries employant plus de 100 personnes, elles constituent quelque 3 p. 100 du total, mais assurent près de la moitié des expéditions. Les 4 sociétés les plus importantes représentent environ 30 p. 100 de l'ensemble des expéditions. Deux d'entre elles sont la propriété de conglomérats du secteur des communications.



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures*.

** Estimations.*

Avant tout, il s'agit d'une industrie à propriété canadienne, familiale par tradition. Environ 4 p. 100 des imprimeries sont de propriété étrangère, surtout américaine. Ces dernières effectuent près de 15 p. 100 des expéditions et se spécialisent dans la production de cartes de souhaits et de formulaires commerciaux. Les grandes imprimeries canadiennes ont des succursales aux États-Unis, mais leur part totale du marché américain est négligeable.

Dans la plupart des imprimeries, la production est variée et peu d'entre elles se spécialisent dans un domaine particulier ou pour une certaine clientèle. La production spécialisée touche surtout l'impression des formulaires commerciaux et des cartes de souhaits. Quant à la clientèle spécialisée, elle se trouve dans le secteur de la « copie rapide », soit lorsque les clients exigent la livraison rapide de petites commandes dont les normes de qualité sont moins rigoureuses. En général, une imprimerie recrute ses clients par sollicitation personnelle et ce sont surtout les imprimeries spécialisées qui ont recours à des intermédiaires comme les distributeurs, les courtiers ou les entrepreneurs en sous-traitance.

Dans les autres pays industrialisés, la structure de l'industrie de l'imprimerie commerciale est semblable à celle de l'industrie canadienne. Aux États-Unis, par exemple, 80 p. 100 des imprimeries emploient moins de 20 personnes et sont installées dans les États à forte densité de population et à activité commerciale intense.

Rendement

Cette industrie fabrique une grande variété de produits, car la demande reste liée à de nombreux facteurs complexes tels que la population, le niveau de scolarité, les loisirs, les revenus disponibles et l'intensité de l'activité commerciale.

L'histoire démontre que l'industrie de l'imprimerie commerciale a toujours connu un rendement supérieur à ceux de l'économie et même du secteur manufacturier dans son ensemble. De 1973 à 1986, le taux moyen annuel de croissance des emplois, au sein de ce secteur, était de 2,3 p. 100, et celui des expéditions, en dollars courants, de 13,2 p. 100. Pour cette industrie, la part des expéditions manufacturières est passée de 1,5 p. 100 en 1973 à 1,9 p. 100 en 1986. En général, la croissance des expéditions et des emplois dans ce secteur est semblable à celle de l'industrie américaine. Cependant, au cours des 10 dernières années, certains débouchés ont disparu au profit des ateliers maison.

De 1973 à 1986, les exportations de produits d'impression commerciale sont passées de 17 à 180 millions de dollars, faisant monter leur part de la production totale de 1,7 à 3,7 p. 100. Au cours des 3 dernières années, la hausse des exportations a été plus importante en raison d'intenses efforts de commercialisation et de la fluctuation du dollar américain, à l'avantage du dollar canadien. De 1973 à 1986, les importations sont passées de 82 à 393 millions de dollars; elles se sont accrues au même rythme que les expéditions intérieures et leur part du marché canadien apparent est restée stable, soit à 7,8 p. 100. De 65 millions de dollars qu'il était en 1973, le déficit commercial du Canada dans ce secteur s'est accru pour atteindre 213 millions en 1986.

Il fut un temps où l'industrie de l'imprimerie, tant canadienne qu'américaine, avait surtout recours à des ouvriers très spécialisés. Cependant, l'automatisation ayant fait des progrès marqués au cours des dernières années, leur présence n'est plus aussi nécessaire, car le nouveau matériel fait appel à un personnel moyennement spécialisé.

Pour la majorité des petites imprimeries, les sources de financement sont les fonds internes et les prêts consentis par des institutions financières reconnues telles les banques à charte et les sociétés de fiducie, les grandes sociétés recourant au financement public. En général, cette industrie n'a pas éprouvé de sérieuses difficultés à financer ses immobilisations.

Au cours des années, l'industrie de l'imprimerie commerciale a toujours surpassé l'ensemble du secteur manufacturier, au chapitre des ratios bénéfices avant impôts/revenu total, et des bénéfices après impôts/avoir des propriétaires. Ainsi, en 1985, ce dernier ratio était de 21,7 p. 100 pour cette industrie, alors qu'il était de 9,2 p. 100 pour l'ensemble du secteur manufacturier. En général, les grandes et les petites imprimeries ont connu un meilleur rendement que les imprimeries intermédiaires. D'autres ratios financiers indiquent que, dans cette industrie, l'administration financière est saine.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Dans cette industrie, la clientèle se compose surtout de petits acheteurs qui, à intervalles irréguliers, placent des commandes pour toute une variété de produits. Pour ces clients, la qualité du produit et du service importe plus que le prix. Par conséquent, les petites imprimeries et l'impression à tirage limité ne souffrent pas de la concurrence internationale. Par contre, le prix est de toute première importance dans l'impression à grand tirage. Pour les moyennes et les grandes imprimeries, la concurrence est vive sur les marchés intérieur et extérieur; de plus, les tarifs douaniers sont un facteur déterminant des limites aux importations.

Le prix des matières premières et les salaires, qui représentent respectivement, en moyenne, 30 et 23 p. 100 des ventes, constituent les frais les plus importants pour les imprimeurs. En dollars équivalents, cependant, le prix des matières premières serait légèrement plus bas au Canada qu'aux États-Unis. Au cours des dernières années, cette industrie canadienne n'a pas eu de difficulté à s'approvisionner, même si parfois les réserves canadiennes de papier de certaines qualités ou dimensions étaient limitées. Cette pénurie a forcé les imprimeries canadiennes à importer, surtout des États-Unis, une partie, des matières premières dont ils ont besoin.

A l'heure actuelle, en dollars équivalents, le salaire horaire moyen en vigueur dans l'industrie canadienne est inférieur d'environ 10 p. 100 au salaire américain moyen dans le secteur de l'imprimerie. Cependant, toujours en dollars équivalents, la productivité américaine est supérieure d'environ 25 p. 100. Cette différence est due aux facteurs suivants : étant donné leur envergure, les grandes imprimeries américaines sont plus importantes que les canadiennes et réalisent de plus grandes économies d'échelle; au Canada, la segmentation en deux groupes linguistiques d'un marché déjà réduit augmente le nombre des produits à tirage restreint, limitant d'autant les économies d'échelle; enfin, l'étendue du marché américain permet aux imprimeries de se spécialiser davantage.

Au Canada, même si la plupart des grandes imprimeries ont adopté les techniques de pointe, la modernisation des installations dans l'ensemble du secteur a toutefois pris du retard par rapport aux sociétés américaines. Depuis le milieu des années 70, le ratio dépenses en immobilisations/ventes totales est moins élevé au Canada qu'aux États-Unis. Pour diverses raisons, le rythme de modernisation est beaucoup moins marqué dans les petites imprimeries et ce, aussi bien au Canada que dans les autres pays industrialisés.

Pour les imprimeries desservant le marché local, les frais de transport ne sont pas une dépense tellement élevée, mais ils peuvent le devenir pour les imprimeries qui cherchent à desservir un marché plus important. Par conséquent, l'essentiel du commerce canado-américain se fait le long de la frontière.

Dans l'ensemble, les imprimeries canadiennes et américaines de même calibre sont administrées selon les mêmes principes. Dans bien des cas, les grandes imprimeries appliquent des méthodes de gestion plus efficaces, tandis que les petites installations sont le plus souvent la propriété d'entrepreneurs compétents dans le secteur de l'impression ou de la vente, mais moins au courant de ces questions.

Facteurs liés au commerce

Au Canada, comme dans la plupart des pays industrialisés, les périodiques, les journaux et les livres entrent en franchise. Sont aussi exonérés les articles religieux et les imprimés décrivant des produits ou des services étrangers, ou encore destinés à un établissement d'enseignement. Environ 55 p. 100 de toutes les importations de produits d'impression commerciale entrent au Canada en franchise. Le cas échéant, en 1988, le tarif de la nation la plus favorisée (TNF) variait de 6,8 à 28,6 p. 100. En particulier, les imprimés publicitaires, le groupe de produits affichant le taux de croissance le plus élevé, sont protégés par des tarifs de 24,3 et de 28,6 p. 100. Les tarifs américains, beaucoup moins élevés, vont de 0,4 à 5,8 p. 100. A titre de comparaison, les taux de la CEE varient de 2,5 à 7,2 p. 100 et les taux en vigueur au Japon ne dépassent pas 4,2 p. 100.

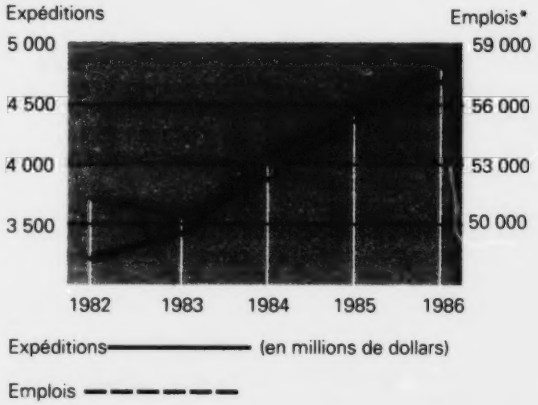
La politique officielle d'achat des gouvernements est le principal obstacle non douanier au commerce des imprimés. C'est un secteur que ne couvre pas le protocole du GATT sur les politiques d'achat, étant donné que l'impression est considérée comme un service et que ce protocole ne régit pas les services. Au Canada, le gouvernement fédéral adresse ses appels d'offres exclusivement aux imprimeries canadiennes alors que la plupart des provinces et des administrations municipales accordent un traitement privilégié, sous une forme ou une autre, aux imprimeries locales. De plus, les programmes fédéraux de soutien à l'édition des livres et des périodiques exigent généralement que les maisons d'édition remplissent leurs commandes au Canada. Aux États-Unis, au Japon et au sein de la CEE, les gouvernements ont également adopté des politiques d'achat qui accordent un statut privilégié aux imprimeries intérieures. De plus, les États-Unis imposent actuellement un embargo sur l'importation de billets de loterie.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoit, à partir du 1er janvier 1989, l'élimination des tarifs sur les imprimés en 5 étapes annuelles égales. De plus, dès cette date, le Canada devrait supprimer l'obligation d'insérer l'expression « imprimé au Canada » de la liste des normes définissant les journaux et les périodiques canadiens aux fins de dépenses publicitaires admissibles à une déduction fiscale. Pour leur part, les États-Unis mettraient fin, dès le 1er janvier 1993, à leur embargo sur les billets de loterie, mais les restrictions en vigueur dans chaque État continueraient à s'appliquer.

Facteurs technologiques

A l'échelle internationale, ce sont surtout les fournisseurs de machinerie et d'équipement qui sont à l'avant-garde du progrès technique et de l'innovation dans l'industrie de l'imprimerie commerciale et, comme différentes techniques de pointe se font concurrence, ces fournisseurs ont lancé des programmes intensifs de R-D pour accroître leur part du marché.

Au cours des dernières années, les efforts ont surtout porté sur l'automatisation des procédés d'impression ainsi que sur la rapidité et l'efficacité des machines et des outils. Les techniques les plus récentes et les plus poussées se retrouvent partout dans le monde, mais en général les travaux de R-D se font à l'extérieur du Canada. Ajoutons que ces techniques ont permis à l'industrie de l'imprimerie de passer d'un secteur travaillistique hautement spécialisé à un secteur capitalistique à forte incidence technologique.



** Estimations seulement pour 1986.*

Autres facteurs

A tous les niveaux, les services et les organismes publics sont de grands consommateurs d'imprimés. Ainsi, en 1985-1986, le ministère des Approvisionnements et Services a fait, à ce chapitre pour le compte du gouvernement fédéral, des achats totalisant 126 millions de dollars. Par ailleurs, le gouvernement fédéral ainsi que plusieurs gouvernements provinciaux exploitent leurs propres services d'impression. Environ 40 p. 100 des besoins du gouvernement fédéral sont comblés par ces ateliers maison.

Selon les estimations, près du quart de la production de cette industrie est finalement livré par la poste. Par conséquent, tout changement apporté aux tarifs et aux règlements postaux ainsi que toute perturbation dans la distribution du courrier ont de sérieuses répercussions sur divers segments de cette industrie.

Au cours de la dernière décennie, au Canada, les gouvernements ont pris diverses initiatives pour favoriser l'essor du secteur de l'édition des livres et des périodiques, ce qui, en retour, a eu des conséquences favorables pour les imprimeries canadiennes.

Enfin, plusieurs produits du secteur de l'imprimerie commerciale sont assujettis aux dispositions de la *Loi sur le droit d'auteur*, en vigueur depuis 1924. Cette loi, tombée en désuétude, ne protège plus suffisamment les auteurs et une première série d'amendements a été apportée en juin 1988.

3. Évolution de l'environnement

A moyen terme, le taux de croissance de la demande canadienne dans ce domaine devrait être modéré, mais néanmoins supérieur à celui du produit intérieur brut. Parmi les facteurs qui continueront à avoir une incidence positive sur ce taux, citons le temps libre et le niveau de scolarité de la population. Par contre, certains facteurs auront un effet négatif, dont le ralentissement prévisible de l'essor démographique. Au cours des prochaines années, l'on devrait assister à la mise au point de certaines techniques de pointe de transmission et de stockage de l'information, tels le vidéotex et le disque optique, et leur utilisation se fera au détriment des imprimés. Enfin, les ateliers maison continueront de disputer le terrain aux marchés de l'industrie de l'imprimerie.

Sur le plan international, le marché américain devrait rester, à moyen terme, un débouché assez intéressant pour les imprimeurs canadiens compétents, si le dollar canadien fluctue peu par rapport au dollar américain.

Avec la reprise des échanges commerciaux au sein de l'industrie de l'impression, après la récession de 1982-1983, cette industrie a multiplié les dépenses en immobilisations; aussi ce secteur est-il désormais bien placé pour tirer parti de la hausse de la demande commerciale au Canada et à l'étranger. Par contre, les représentants de cette industrie s'inquiètent du nombre de grosses presses installées récemment ou en voie de l'être, ce qui pourrait entraîner une capacité excédentaire et une guerre des prix si, au cours des prochaines années, la croissance de l'économie nord-américaine était plus faible que prévue.

A moyen terme l'on ne prévoit ni pénurie de papier ou d'autres matières premières, et l'industrie de l'imprimerie ne devrait pas éprouver de difficulté à trouver de la main-d'œuvre. Selon toute probabilité, cette industrie continuera à consommer peu d'énergie; une hausse modérée des prix en ce domaine ne devrait donc pas avoir d'importantes répercussions sur sa compétitivité. D'ici 5 ans, l'on ne prévoit aucun changement notable des procédés d'impression et la R-D devrait porter sur l'amélioration des techniques actuelles. L'électronique et l'ordinateur continueront leur percée dans les imprimeries, quelle que soit leur envergure, pour en améliorer la vitesse, l'efficacité et les bénéfices.

Dans l'ensemble, l'Accord de libre-échange devrait avoir une incidence négative sur l'industrie canadienne de l'imprimerie, car l'élimination des tarifs canadiens, au cours des 5 prochaines années, permettra aux grandes imprimeries américaines de tirer parti de leurs économies d'échelle et d'augmenter leur part du marché canadien. De plus, la suppression de l'obligation d'insérer l'expression « imprimé au Canada » de la liste des normes définissant les journaux et les périodiques pourrait amener certains éditeurs canadiens à recourir aux imprimeries américaines, si le marché, les coûts et la distribution le permettent. Certaines imprimeries canadiennes, surtout celles de calibre moyen, pourraient mal s'adapter à la concurrence plus serrée des importations dans le cadre du libre-échange. Ces aspects négatifs ne seraient que partiellement compensés par l'augmentation des exportations canadiennes due à la suppression des tarifs américains et à la levée de l'embargo sur les billets de loterie.

4. Évaluation de la compétitivité

La concurrence internationale touche surtout l'impression à grand tirage. C'est un secteur où seul un petit nombre de grandes entreprises canadiennes sont concurrentielles, même si, dans l'ensemble, l'industrie canadienne n'est pas compétitive. Comparée à l'industrie américaine, l'industrie canadienne de l'imprimerie bénéficie de coûts plus intéressants au chapitre des matières premières et de la main-d'œuvre, mais cet avantage est anéanti par un niveau de productivité bien inférieur à celui de l'industrie américaine, plus spécialisée et de calibre supérieur. En général, l'industrie canadienne doit compter sur des tarifs douaniers très élevés pour ralentir la pénétration des importations américaines dans le secteur des imprimés à grand tirage. Néanmoins, les nombreuses petites imprimeries qui desservent les marchés locaux et qui impriment à tirage limité ne sont généralement pas touchées par les importations.

Dans l'ensemble, l'Accord de libre-échange devrait avoir une incidence négative sur l'industrie canadienne de l'imprimerie commerciale, surtout sur les entreprises de calibre moyen.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Imprimerie commerciale
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3100

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 2811 et 2819 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	2 183	2 702	2 882	2 920	3 049	3 125[e]
Emplois	42 894	51 463	50 145	52 102	55 241	57 000[e]
Expéditions*	988	3 227	3 430	4 049	4 482	4 825[e]
Produit intérieur brut**	n.d.	1 315	1 301	1 483	1 603	1 681[e]
Investissements*	57,7	129,0	133,7	209,4	217,5	235,6
Bénéfices après impôts*	63,2	267,1	219,4	287,7	311,7	n.d.
(en % des revenus)	8,5	7,9	6,2	6,8	6,8	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations */***	17	63	76	111	149	180
Expéditions intérieures *	971	3 164	3 354	3 938	4 333	4 645
Importations *	82	254	279	332	336	393
Marché intérieur *	1 053	3 418	3 633	4 270	4 669	5 038
Exportations (en % des expéditions)	1,7	2,0	2,2	2,7	3,3	3,7
Importations (en % du marché intérieur)	7,8	7,4	7,7	7,8	7,2	7,8

Source des importations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1981	84,2	10,0	3,9	1,7
	1982	85,2	9,2	3,8	1,9
	1983	81,3	12,0	5,2	1,5
	1984	82,7	11,0	4,6	1,7
	1985	82,4	11,0	4,7	1,9
	1986	79,7	13,0	5,9	1,4

Destination des exportations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1981	75,6	9,0	2,3	13,1
	1982	76,0	9,2	2,8	12,1
	1983	83,7	6,3	1,5	8,5
	1984	86,5	4,2	1,3	8,0
	1985	88,9	4,6	1,0	5,4
	1986	89,1	4,9	1,1	4,9

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	4,2	27,7	43,3	14,4	10,4
Emplois (en %)	1,9	28,6	51,3	11,7	6,5
Expéditions (en %)	1,3	29,9	51,9	10,7	6,1

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Lawson Mardon	canadienne	Montréal, Toronto, London, Winnipeg
Southam Printing	canadienne	Candiac (Qc), Montréal, Toronto, Burnaby
Ronalds-Federated	canadienne	Montréal, Toronto, Calgary, Vancouver
Moore Corp. (production canadienne seulement)	canadienne	Beauceville (Qc), Trenton (Ont.), Toronto, Vancouver

e Estimations.
* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.
*** Les statistiques citées dans ce dossier, pour les exportations, sous-estiment la force véritable de l'orientation exportation dans l'industrie canadienne de l'imprimerie commerciale. En effet, pour fins de statistiques, le commerce canadien des journaux, des périodiques et des livres relève du secteur de l'édition. Cependant, une grande partie des exportations canadiennes dans ce dernier secteur proviendrait en fait de sociétés classées dans l'industrie de l'imprimerie, mais il est actuellement impossible d'estimer la valeur de ces exportations. Par ailleurs, l'essentiel des importations canadiennes de journaux, de périodiques et de livres proviendrait d'éditeurs et non d'imprimeries commerciales de l'extérieur.